16. Oltre l'ordinario: alla scoperta delle startup unicorno[57]

16.1 Introduzione

Nell'ecosistema naturale, diverse specie animali coesistono, ciascuna con caratteristiche uniche e ruoli specifici nell'equilibrio ambientale. Analogamente, l'ecosistema imprenditoriale è popolato da varie tipologie di imprese simili ad organismi biologici (Abatecola *et al.* 2016), tra cui cammelli, gazzelle ed elefanti, ognuna con peculiarità distintive (vedi box di approfondimento n°16.1) (Cristofaro *et al.* 2023b).
Tuttavia, tra questa molteplicità di aziende, ce ne sono alcune che nonostante la giovane età sono capaci di ridefinire le dinamiche dei settori in cui operano attraverso innovazioni dirompenti. Grazie alle loro prospettive di una rapida crescita, all'innovazione tecnologica che introducono sul mercato, e alla scalabilità dei loro modelli di business, queste aziende riescono a raggiungere valutazioni da capogiro, superando la soglia simbolica del miliardo di dollari ancor prima di entrare nel mercato azionario. Data la loro rarità e performance fuori dal comune, aziende come SpaceX, OpenAI, Airbnb, Uber, e Snapchat sono comunemente definite "unicorni" (Lee, 2013). La loro crescente presenza sui mercati di tutto il mondo sta suscitando sempre più interesse tra studiosi, investitori e imprenditori desiderosi di comprendere le dinamiche che le caratterizzano. Tuttavia, sebbene questa attenzione sia ampiamente documentata nei blog e negli articoli scientifici in lingua inglese (Giardino *et al.* 2023), nel contesto italiano si è discusso ancora poco su questo fenomeno. Conseguentemente, questo capitolo si propone di analizzare le caratteristiche delle aziende unicorno, i fattori che contribuiscono al loro rapido successo e le implicazioni economiche e sociali della loro crescita

[57] Il presente capitolo è stato elaborato da: Dott. Pier Luigi Giardino, Università degli Studi di Trento.

nel panorama imprenditoriale globale. L'obiettivo è quello di aumentare la consapevolezza riguardo questo tipo di aziende, evidenziando sia i loro impatti positivi che le sfide associate, contribuendo così ad una migliore comprensione di questa specie imprenditoriale

Approfondimento 16.1
Nomenclatura di alcune specie di imprese

Nel panorama imprenditoriale vari tipi di iniziative imprenditoriali mostrano caratteristiche e comportamenti unici, riflettendo i loro diversi percorsi verso il successo o le sfide sul mercato.
Ecco una breve descrizione di alcune di queste specie:
Cammelli – imprese resilienti, abili nell'affrontare terreni difficili e recessioni economiche, dando priorità alla stabilità, alla sostenibilità e alla sopravvivenza a lungo termine.
Elefanti – imprese grandi e consolidate con una significativa presenza e influenza sul mercato, che spesso dominano i loro settori grazie a vaste risorse e un'ampia base di clienti.
Fenici – iniziative che nascono da fallimenti o avversità, dimostrando resilienza, adattabilità e rinnovamento dopo aver superato battute d'arresto significative.
Gazzelle – aziende in rapida crescita che si espandono rapidamente e mostrano agilità di mercato, in grado di ridimensionare rapidamente le operazioni e acquisire quote di mercato significative.
Unicorni – imprese di solito 'high-tech' valutate oltre 1 miliardo di dollari, note per la rapida crescita e le valutazioni elevate, spesso guidate da innovazione e scalabilità.

Fonte: Cristofaro et al. (2023b).

16.2 L'analisi dei percorsi evolutivi delle startup

Le aziende unicorno si distinguono non solo per la loro valutazione di mercato "stratosferica", ma anche per il loro rapporto con l'innovazione e la tecnologia, i modelli di business adottati, le traiettorie di crescita e la scalabilità. Queste caratteristiche le rendono punti di riferimento nel mondo degli investimenti e dell'innovazione, influenzando profondamente l'economia globale e ridefinendo i limiti delle possibilità imprenditoriali nel ventunesimo secolo. Di seguito si descrivono brevemente queste caratteristiche.

La valutazione di mercato
La valutazione di mercato di un'azienda rappresenta il processo per determinarne il valore finanziario in base alle condizioni attuali del mercato. Questo valore tiene conto di diversi fattori cruciali, come i risultati finanziari, le prospettive di crescita, la posizione nel settore, la competizione e il valore degli asset, sia tangibili che intangibili (Lerner e

Nanda, 2020). Questo processo è fondamentale nel determinare lo status di unicorno dell'azienda. Tale status non solo attira investitori desiderosi di ottenere alti rendimenti, ma anche talenti di alto livello che vedono l'azienda come un ambiente dove possono contribuire significativamente e prosperare professionalmente (Brown e Wiles, 2020). Inoltre, essere classificati come 'unicorno' conferisce prestigio nel mondo imprenditoriale e tecnologico, dato che tali aziende ricevono una maggiore visibilità mediatica e sono riconosciute come leader e innovatori nel loro settore. Questo riconoscimento non solo rafforza la reputazione dell'azienda, ma può anche aprire opportunità di collaborazione e partnership strategiche che contribuiscono ulteriormente alla loro crescita e successo (Jinzhi e Carrick, 2019). Tuttavia, per accelerare l'ottenimento di tale status, secondo Kotha et al. (2022) le aziende mettono in atto varie strategie. In primo luogo, esse si impegnano in trattative precise con gli investitori per garantire valutazioni che riflettano accuratamente la loro traiettoria di crescita. Allo stesso tempo, fondatori e dirigenti, concentrandosi sull'espansione nel mercato, sul posizionamento dell'azienda e sull'innovazione di prodotti o servizi, cercano di rafforzare la fiducia degli investitori sottolineando il loro potenziale di rapida crescita e scalabilità. Questi aggiustamenti mirano collettivamente a segnalare un forte potenziale, ad attrarre un sostanziale sostegno da parte degli investitori e a raggiungere con successo lo status di 'unicorno' in un panorama imprenditoriale fortemente competitivo.

Innovazione e tecnologia

Secondo l'annuale report di CB Insights (2024), il 39% delle aziende unicorno è nel settore enterprise tech. Questo è principalmente dovuto al fatto che l'adozione di tecnologie emergenti come l'intelligenza artificiale, la blockchain e l'Internet of Things, non solo migliorano l'efficienza operativa ma creano anche vantaggi competitivi distintivi. Infatti, attraverso l'uso di piattaforme digitali supportate da cloud computing, queste aziende riescono a superare i limiti fisici e raggiungere un pubblico mondiale, mentre l'analisi dei big data e il machine learning da una parte ottimizzano le decisioni strategiche e dall'altra migliorano l'esperienza del cliente, generando così un processo di auto-rafforzamento (Broadstock *et al.* 2021). In questo senso, Uber e Airbnb sono esempi lampanti di come queste aziende abbiano trasformato interi settori industriali. Uber ha rivoluzionato quello del trasporto introducendo un servizio di mobilità basato su app che mette in contatto gli autisti con i passeggeri, fornendo un'alternativa ai tradizionali servizi di taxi e alla proprietà dell'auto personale. Allo stesso modo, Airbnb ha modificato il concetto di ospitalità creando una piattaforma che consente ai proprietari di case di affittare le

loro proprietà ai viaggiatori, offrendo sistemazioni ed esperienze alternative ai tradizionali hotel. Persino il mondo dell'esplorazione spaziale è stato rivoluzionato dalle aziende unicorno. Mentre in passato tale attività era materia di agenzie governative, SpaceX ha rivoluzionato l'industria aerospaziale sviluppando razzi riutilizzabili, riducendo significativamente il costo delle missioni spaziali e rendendo i viaggi spaziali più economici e sostenibili, aprendo così viaggi spaziali a privati cittadini. Le aziende unicorno non solo guidano l'innovazione tecnologica, ma hanno l'abilità di trasformare profondamente le industrie consolidate e di creare nuove opportunità in settori emergenti, influenzando l'economia globale e ridefinendo il modo in cui interagiamo con il mondo intorno a noi.

Modelli di business, crescita e scalabilità

Le aziende unicorno si caratterizzano per l'adozione avanzata della tecnologia, che rivoluziona o inaugura nuovi mercati. Grazie a soluzioni altamente innovative, automatizzano processi e tagliano i costi marginali, permettendo loro di crescere rapidamente senza aumentare proporzionalmente le spese operative (Coad *et al.* 2024). Per esempio, Uber e Airbnb utilizzano infrastrutture tecnologiche avanzate per collegare direttamente fornitori e consumatori, eliminando gli intermediari e riducendo i costi di transazione. L'impiego di big data e intelligenza artificiale ottimizza i servizi, migliorando l'esperienza utente e anticipando le esigenze del mercato (Broadstock *et al.* 2021). I modelli di business delle aziende unicorno sono essenzialmente scalabili, basati spesso su piattaforme digitali che gestiscono un numero crescente di utenti senza significativi aumenti di costo. Per esempio, Netflix ha incrementato rapidamente la sua base di utenti senza espandere fisicamente le infrastrutture, sfruttando il cloud computing. Amazon integra tecnologie avanzate e analisi dei dati nelle sue operazioni logistiche per ottimizzare i percorsi di consegna, ridurre il consumo di carburante e migliorare l'efficienza delle sue operazioni in generale. Dunque, grazie alle economie di scala, queste aziende riducono i costi unitari e ottimizzano le risorse, migliorando così la propria redditività. Inoltre, le aziende unicorno investono notevolmente in strategie innovative di crescita per espandere rapidamente la loro base di clienti e aumentare la quota di mercato. In questo senso, il 'growth hacking' è ampiamente utilizzato come metodo per prendere decisioni basate sull'analisi continua delle performance e dei dati aziendali al fine di identificare soluzioni che generano vantaggio competitivo (Cristofaro *et al.* 2024b). Infine, la capacità delle aziende unicorno di integrare e riconfigurare costantemente le proprie competenze interne ed esterne consente loro di adattarsi prontamente ai cambiamenti

di mercato, promuovendo un'innovazione continua e sfruttando le nuove opportunità di crescita.

16.3 Fattori di successo

Il successo delle aziende unicorno è il risultato di una complessa interazione di fattori che agiscono sia internamente che esternamente (Cristofaro *et al.* 2024a). Oltre all'adozione di modelli di business innovativi e all'integrazione di tecnologie all'avanguardia, un recente studio condotto da Giardino et al. (2023) sottolinea l'importanza cruciale di altri elementi determinanti. Tra questi spiccano le competenze distintive degli imprenditori, la capacità di accedere a fonti di finanziamento, e il ruolo dell'ecosistema imprenditoriale. Questi elementi non solo facilitano la crescita e la sopravvivenza delle aziende unicorno, ma fungono anche da catalizzatori per l'attrazione di investimenti significativi e l'instaurazione di partnership strategiche. Di seguito si descrivono brevemente i fattori interni ed esterni.

Fattori interni
Oltre ai modelli di business, all'innovazione e alla tecnologia, sono le qualità personali dei fondatori a fare la differenza decisiva nella nascita e nella crescita delle aziende, specialmente per quelle che ambiscono a diventare 'unicorni' (Abatecola *et al.* 2022; Jinzhi e Carrick, 2019). Essi giocano un ruolo cruciale poiché le loro decisioni strategiche nelle prime fasi dell'azienda sono fondamentali per determinare la traiettoria di crescita, come dimostrato dalle scelte di Evan Spiegel e Bobby Murphy di Snapchat nell'allocazione delle risorse e nelle strategie di marketing. Queste scelte hanno contribuito a espandere rapidamente la base utenti e aumentare la valutazione di mercato (Cristofaro *et al.* 2023a).
Inoltre, i fondatori portano alle nuove aziende non solo le loro capacità scientifiche e manageriali, ma anche una serie di risorse materiali e immateriali che possono fare la differenza. Per esempio, grazie alla sua abilità nel costruire solide reti e relazioni, Elon Musk ha abilmente attratto investimenti e talenti eccezionali per SpaceX, contribuendo così a farla emergere come leader nel settore spaziale (Muegge e Reid, 2019). Altrettanto importante è il livello di resilienza dei fondatori delle aziende unicorno, le quali – spesso rivoluzionando settori già consolidati – hanno la necessità di rimodellare l'ambiente in cui operano per poterlo adattare alle loro caratteristiche, come evidenziato nel caso di Uber, il cui fondatore ha spesso dichiarato che "Old rules need to bend" (ndr Le vecchie regole devono essere piegate), a testimonianza della necessità di cambiare le

regole create da e per aziende con dinamiche nella maggior parte completamente diverse da quelle ‘unicorno’ (Johnson, 2016).
A tal proposito, l’adattabilità è cruciale per i fondatori, i quali devono essere aperti e pronti a implementare feedback e decisioni basati sui dati raccolti dal mercato, al fine di migliorare continuamente i prodotti o servizi offerti (Cristofaro *et al.* 2024b). In questo contesto, le caratteristiche personali, come la formazione accademica e le esperienze imprenditoriali pregresse, giocano un ruolo significativo nel promuovere la nascita e la crescita delle aziende unicorno. Per esempio, i fondatori di Spotify, Daniel Ek e Martin Lorentzon, hanno saputo efficacemente sfruttare i propri punti di forza reciproci, creando un ambiente favorevole per prendere decisioni strategiche fondamentali nel trasformare la loro startup in un’azienda unicorno.

Fattori esterni
Nel mondo delle aziende unicorno, il successo dipende da una complessa interazione di fattori esterni cruciali per la loro nascita e crescita straordinaria. Tra questi, il finanziamento da parte dei venture capitalist emerge come elemento predominante nel sostenere le start-up durante la fase iniziale e nel favorirne la rapida espansione (Kotha *et al.* 2022). I venture capitalist investono massicciamente per accelerare la crescita delle start-up, adottando strategie aggressive di “blitzscaling”[58] al fine di ottenere economie di scala e facilitarne l’ingresso nel mercato azionario o l’acquisizione da parte di grandi attori del settore (Kuratko *et al.* 2020). Un esempio eclatante è Airbnb, dove i venture capitalist hanno giocato un ruolo cruciale finanziando oltre 6 miliardi di dollari, contribuendo a far crescere la sua valutazione da 20 milioni a 100 miliardi di dollari al momento dell’IPO nel 2020, con un aumento del 499.90%.
L’ambiente geografico svolge un ruolo altrettanto fondamentale nel supportare lo sviluppo delle aziende unicorno. Infatti, la presenza di ecosistemi imprenditoriali all’avanguardia, supportati da istituzioni accademiche di prestigio e centri di ricerca avanzati, rappresenta un serbatoio di talenti altamente qualificati e competenze specializzate essenziali per l’innovazione e lo sviluppo tecnologico richiesti dalle aziende unicorno (Venâncio *et al.* 2023). La Silicon Valley negli Stati Uniti, nota per ospitare istituzioni come Stanford e UC Berkeley, ha giocato un ruolo

[58] Il blitzscaling è una strategia di crescita rapida e aggressiva, con priorità alla conquista del mercato rispetto all’efficienza operativa. Le aziende che adottano questo approccio investono pesantemente, assumono rapidamente e accettano alti livelli di rischio per raggiungere una posizione dominante il più velocemente possibile (Kuratko *et al.* 2020).

fondamentale nel successo di aziende come Dropbox e OpenAI. Allo stesso modo, Shenzhen in Cina e Bangalore in India sono rinomate per i loro dinamici ecosistemi imprenditoriali, caratterizzati da una significativa concentrazione di venture capital, incubatori e acceleratori che facilitano la nascita, la crescita e il consolidamento di startup di successo.
Questi luoghi non solo attraggono capitali cruciali nelle prime fasi di sviluppo delle aziende, ma promuovono una cultura imprenditoriale che dà valore alla condivisione delle conoscenze, alla collaborazione tra le aziende e alla circolazione di capitale, creando un ambiente dinamico dove le idee possono prosperare. Questa mentalità di innovazione e assunzione di rischi ha permesso a molte start-up di diventare 'unicorni'. Inoltre, la presenza di infrastrutture avanzate e supporto governativo, attraverso incentivi fiscali e politiche pro-business, contribuiscono ulteriormente a creare un ambiente ideale per il successo di queste imprese (Lee e Nam, 2020). ByteDance, la società madre di TikTok, è un esempio eloquente di come sia possibile sfruttare gli incentivi governativi per espandersi rapidamente a livello internazionale, diventando un 'unicorno' con una valutazione record di 225 miliardi di dollari (CB Insights, 2024).

16.4 Sfide e critiche

L'ascesa delle aziende unicorno ha suscitato un fervore senza precedenti nel panorama economico contemporaneo. Questo entusiasmo è alimentato dalla loro capacità di rivoluzionare settori tradizionali con idee innovative e tecnologie avanzate.
Tuttavia, studiosi come Aldrich e Ruef (2018) e Kuckertz et al. (2023) hanno svelato che dietro il velo di successo e innovazione che contraddistingue queste aziende si nascondono sfide significative che minano la loro sostenibilità a lungo termine. La frenetica corsa verso valutazioni stratosferiche spesso porta queste aziende a sacrificare principi aziendali fondamentali, sollevando molti interrogativi riguardo alla loro capacità di contribuire positivamente alla società. Inoltre, la cronica lentezza burocratica dei vari sistemi legislativi rischia di creare dei vuoti normativi, attraverso i quali queste aziende potrebbero mettere a rischio la stabilità finanziaria e l'integrità dei mercati. Di seguito si approfondiscono alcune delle principali sfide e critiche.

Sostenibilità della crescita ed ipervalutazione
Nella frenetica corsa per ottenere lo status di 'unicorno', le imprese – specialmente le più giovani – spesso sacrificano principi aziendali essenziali come l'ottimizzazione dei costi, un'allocazione efficiente delle

risorse e una chiara traiettoria verso la redditività (Cristofaro *et al.* 2023a). Questa ossessione, alimentata dalle aspettative aggressive degli investitori, può portare a una dipendenza perpetua dal capitale esterno, costringendo le aziende che aspirano a diventare 'unicorni' ad assumere ulteriore debito o a diluire il capitale. Ciò sposta l'attenzione dalla creazione di un business redditizio al semplice raggiungimento degli obiettivi di crescita per soddisfare le aspettative degli investitori, minando la loro sostenibilità a lungo termine (Kuratko *et al.* 2020). Il drammatico crollo della valutazione di WeWork, da 47 miliardi di dollari fino al quasi fallimento, esemplifica le conseguenze di tali pratiche di crescita insostenibili. Analogamente, Theranos aveva raggiunto una valutazione di 10 miliardi di dollari prima del suo crollo a causa di pratiche fraudolente.

Nel 2016, le prime 10 aziende unicorni avevano valutazioni totali superiori a 150 miliardi di dollari, ma generavano meno di 5 miliardi di dollari di ricavi, con un rapporto prezzo/vendite di 30x, evidenziando una netta disconnessione tra valutazioni e prestazioni effettive (Fernandes, 2016). Secondo le classiche dottrine economiche, valutazioni elevate sono giustificate solo per le aziende capaci di trasformare idee innovative in parametri finanziari tangibili, come ricavi, profitti e liquidità. Tuttavia, le frequenti deludenti performance di molti unicorni confermano saggiamente quanto affermato da un noto investitore: "Scopri chi nuota nudo solo quando la marea si abbassa". Pertanto, l'entusiasmo verso molti unicorni e le loro possibili ipervalutazioni potrebbero rappresentare una bolla speculativa (Rapp e Mathews, 2021).

Nella fattispecie, il fallimento degli 'unicorni' potrebbe innescare un effetto domino, scuotendo la fiducia degli investitori e riducendo le opportunità di finanziamento per le aziende più prudenti con modelli autenticamente sostenibili. Ciò potrebbe intensificare il sentimento pubblico verso l'intero ecosistema, portando a un maggiore controllo da parte delle autorità di regolamentazione e dei media, con regolamentazioni e controlli più severi che creano ulteriori sfide per tutte le aziende, specialmente le più giovani, indipendentemente dalle loro pratiche di sostenibilità. Inoltre, la volatilità indotta dal crollo degli 'unicorni' può destabilizzare anche tutto l'indotto industriale a loro collegato, ostacolando l'innovazione e rendendo più difficile per le nuove aziende raggiungere obiettivi di crescita e valutazione significativi.

Problemi regolatori e normativi

La regolamentazione delle aziende unicorno rappresenta una sfida critica nel panorama economico contemporaneo. Queste aziende si distinguono per l'adozione di tecnologie avanzate e modelli di business innovativi,

specialmente nei settori emergenti come la fintech, caratterizzati da rapida evoluzione. A differenza dei settori consolidati, le normative non sempre riescono ad adattarsi prontamente alle soluzioni rivoluzionarie proposte dalle unicorni, creando così un vuoto normativo (Stavinoha, 2020).
Per esempio, Airbnb ha dovuto confrontarsi con vari regolamenti riguardanti zonizzazione, conformità fiscale e impatti sul mercato immobiliare in diverse giurisdizioni. Uber, invece, è stato al centro di controversie legali sulla classificazione dei suoi conducenti, con implicazioni dirette sulle condizioni di lavoro e sui diritti dei lavoratori.
Inoltre, proteggere gli investitori è di fondamentale importanza, considerando che queste aziende attraggono ingenti investimenti da parte di venture capitalist, fondi di private equity e altri investitori istituzionali. Gli 'unicorni', spesso dominando i loro settori industriali potrebbero essere tentati di adottare pratiche anticoncorrenziali o di utilizzare i dati dei consumatori in modi che superano i limiti normativi esistenti. In tal senso, data la loro natura globale, una regolamentazione efficace richiede un coordinamento internazionale per evitare discrepanze normative che potrebbero compromettere l'operatività globale delle aziende e per garantire una concorrenza equa tra i mercati globali (Larouche e de Streel, 2021).

16.5 Conclusioni

Le aziende unicorno continueranno a prosperare grazie ai progressi costanti nell'intelligenza artificiale, nel machine learning e nella rete 6G, rimanendo centrali nel definire il futuro economico e sociale del ventunesimo secolo. Aziende come Beyond Meat non solo stanno introducendo prodotti altamente innovativi, ma dimostrano anche una notevole capacità nel bilanciare il perseguimento del profitto con il soddisfacimento delle crescenti aspettative etiche e morali dei consumatori. Tuttavia, alle aziende unicorno sono legate sfide significative, tra cui la potenziale monopolizzazione del mercato e l'aumento delle disuguaglianze economiche. È pertanto cruciale che le comunità scientifiche, imprenditoriali e politiche si impegnino a promuovere e supportare il mantenimento di un ambiente imprenditoriale equilibrato, sostenendo sia le aziende unicorno che quelle tradizionali.
Questo approccio deve ambire a promuovere un ecosistema imprenditoriale diversificato, simile alla biodiversità negli ecosistemi naturali. Tale diversità non solo favorisce l'evoluzione continua delle

imprese, ma anche una distribuzione più equa delle opportunità economiche e sociali, contribuendo così a migliorare la qualità della vita e a sostenere uno sviluppo sostenibile a lungo termine.

Riferimenti bibliografici

ABATECOLA G., BELUSSI F., BRESLIN D., FILATOTCHEV I. (2016), Darwinism, organizational evolution and survival: key challenges for future research, in Journal of Management & Governance, vol. 20, pp. 1-17.

ABATECOLA G., CRISTOFARO M., GIANNETTI F., KASK J. (2022), How can biases affect entrepreneurial decision making? Toward a behavioral approach to unicorns, in International Entrepreneurship and Management Journal, vol. 18, n. 2, pp. 693-711.

ALDRICH H. E., RUEF M. (2018), Unicorns, gazelles, and other distractions on the way to understanding real entrepreneurship in the United States, in Academy of Management Perspectives, vol. 32, n. 4, pp. 458-472.

BROADSTOCK D. C., CHENG L. T. W., POON J. S. C. (2021), Fintech Unicorns, in Pompella M., Matousek R. (eds) The Palgrave Handbook of FinTech and Blockchain, Palgrave Macmillan.

BROWN K. C., WILES K. W. (2020), The growing blessing of unicorns: The changing nature of the market for privately funded companies, in Journal of Applied Corporate Finance, vol. 32, n. 3, pp. 52-72.

CB INSIGHTS (2024), $1B+ market map: The world's 1,229 unicorn companies in one infographic, ultimo accesso 17 Giugno 2024, da https://www.cbinsights.com/research/report/unicorn-startups-valuations-headcount-investors/.

COAD A., BORNHLL A., DAUNFELDT S., MCKELVIE A. (2024), Scale-ups and high-growth firms: Theory, definitions, and measurement, Springer.

CRISTOFARO M., ABATECOLA G., GIANNETTI F., ZANNONI A. (2024a), The survival of the fastest: Unveiling the determinants of Unicorns and Gazelles' early success, in Scandinavian Journal of Management, vol. 40, n. 2, 101335.

CRISTOFARO M., GIANNETTI F., ABATECOLA G. (2023a), The initial survival of the Unicorns: A behavioral perspective of Snapchat, in Journal of Management History, vol. 29, n. 4, pp. 456-480.

CRISTOFARO M., GIARDINO P.L., BARBONI L. (2024b), Growth hacking: A method for data-driven decision making, in Journal of Business Research, forthcoming.

CRISTOFARO M., KASK J., MULDOON J. (2023b), Guest editorial: Exploring the entrepreneurial jungle: Unicorns, gazelles, zebras and other venture species, in Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 30, n. 6, pp. 1065-1087.

FERNANDES N. (2016), Dead unicorns on the horizon – The shaky economics of overvalued start-ups exposed, ultimo accesso 21 Giugno 2024, da https://www.imd.org/research-knowledge/start-up/articles/dead-unicorns-on-the-horizon/.

GIARDINO P. L., DELLADIO S., BAIOCCO S., CAPUTO A. (2023), Beyond myth: A systematic literature review on the emergence of unicorn firms, in Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 30, n. 6, pp. 1156-1177.

JINZHI Z., CARRICK J. (2019), The rise of the Chinese unicorn: An exploratory study of unicorn companies in China, in Emerging Markets Finance and Trade, vol. 55, n. 15, pp. 3371-3385.

JOHNSON L. (2016), Uber CEO Travis Kalanick uses TED stage to slam regulations, ultimo accesso 20 Giugno 2024, da https://www.cbc.ca/news/canada/british-columbia/uber-travis-kalanick-vancouver-1.3450124.

KOTHA S., SHIN S. J., FISHER G. (2022), Time to unicorn status: An exploratory examination of new ventures with extreme valuations, in Strategic Entrepreneurship Journal, vol. 16, n. 3, pp. 460-490.

KUCKERTZ A., SCHEU M., DAVIDSSON P. (2023), Chasing mythical creatures – A (not-so-sympathetic) critique of entrepreneurship's obsession with unicorn startups, in Journal of Business Venturing Insights, vol. 19, e00365.

KURATKO D. F., AUDRETSCH D. B. (2021), The future of entrepreneurship: The few or the many?, in Small Business Economics, pp. 1-10.

KURATKO D. F., HOLT H. L., NEUBERT E. (2020), Blitzscaling: The good, the bad, and the ugly, in Business Horizons, vol. 63, n. 1, pp. 109-119.

LAROUCHE P., DE STREEL A. (2021), The European digital markets act: A revolution grounded on traditions, in Journal of European Competition Law & Practice, vol. 12, n. 7, pp. 542-560.

LEE A. (2013), Welcome to the Unicorn club: Learning from billion-dollar startups, ultimo accesso 17 Giugno 2024, da https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/.

LEE M., NAM D. I. (2020), Unicorn startups' investment duration, government policy, foreign investors, and exit valuation, in Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship, vol. 15, n. 5, pp. 1-11.

LERNER J., NANDA R. (2020), Venture capital's role in financing innovation: What we know and how much we still need to learn, in Journal of Economic Perspectives, vol. 34, n. 3, pp. 237-261.

MUEGGE S., REID E. (2019), Elon Musk and SpaceX: A case study of entrepreneuring as emancipation, in Technology Innovation Management Review, vol. 9, n. 8.

RAPP N., MATHEWS J. (2021), Is the 'unicorn' boom turning into a bubble?, ultimo accesso 20 Giugno 2024, da https://fortune.com/longform/unicorn-boom-bubble-pre-ipo-startups-data-map/.

STAVINOHA K. L. (2020), How unreal is the unicorn now: The need for regulation in the wild-wild-west of private companies, in Washburn Law Journal, vol. 59, n. 1, pp. 171-206.

VENÂNCIO A., PICOTO W., PINTO I. (2023), Time-to-unicorn and digital entrepreneurial ecosystems, in Technological Forecasting and Social Change, vol. 190, 122425.